

**MEMORANDUM**  
**0028/GMJY.HO/VIII/2024**

Kepada Yth : Kepala Area Jaya  
Kepala Outlet Area Jaya  
Penaksir dan Marketing Area Jaya  
Dari : Direktur Gadai Sukses Aneka Mulia Jaya  
Tanggal : 30 Agustus 2024  
Perihal : Perubahan Biaya Jual Untuk Seluruh Produk Gadai Mulia  
Lampiran : Contoh Cara Penghitungan Biaya Jual

---

**A. Latar Belakang**

Semakin banyaknya transaksi yang dilakukan cabang maka semakin banyak overdue transaksi tersebut. Untuk mengakomodir kegiatan penjualan barang jaminan tersebut dibuatlah penyesuaian biaya jual.

**B. Memo Referensi**

Memo no M.2022.019/VII/GMJY-HO, tanggal 14 Juli 2022 tentang "Penetapan Biaya Untuk Seluruh Produk Gadai Mulia".

**C. Ketentuan Umum**

1. Perubahan biaya jual menjadi 5%
2. Berlaku untuk seluruh produk Gadai Mulia
3. Biaya jual hanya muncul bila barang jaminan dilakukan penjualan.
4. Biaya jual dihitung dari nilai penjualan barang jaminan (contoh terlampir)
5. Biaya jual akan mengurangi uang kelebihan penjualan yang diterima nasabah
6. Terdapat 3 kondisi atas pengenaan biaya jual ini:
  - a. Bila nilai penjualan lebih besar dari nilai pelunasan maka selisih penjualan tersebut akan dikurangi dengan biaya jual
  - b. Bila nilai penjualan lebih kecil dari nilai pelunasan maka tidak akan dikenakan biaya jual
  - c. Bila nilai penjualan lebih besar dari nilai pelunasan namun selisih dari penjualan tidak dapat menutupi biaya jual maka biaya jual yang dikenakan senilai selisih kelebihan penjualan
7. Biaya lainnya seperti sewa modal, biaya denda, admin penjualan tetap diberlakukan pada seluruh produk Gadai Mulia

Memo ini berlaku mulai tanggal 2 September 2024.

Dengan berlakunya memo ini, maka memo referensi yang telah disebutkan diatas dinyatakan sudah **tidak berlaku** lagi

Demikian untuk diketahui dan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Ketidakpatuhan atas memo ini yang dapat berakibat kemungkinan terjadinya resiko kerugian di Perusahaan, menjadi tanggung jawab pegawai Cabang yang bersangkutan.

PT Gadai SAM Jaya

  
Sukanto  
Direktur

## Lampiran : Contoh Cara Penghitungan Biaya Jual

### A. PENJUALAN > PELUNASAN

1 Uang Pinjaman	4.000.000
2 Sewa modal	200.000
3 Denda	100.000
4 Pelunasan (1+2+3)	4.300.000
5 Penjualan	5.000.000
6 Kelebihan Penjualan (5-4)	700.000
7 Biaya Jual (5% x Penjualan)	250.000
8 Yang diterima nasabah setelah potong biaya jual (6-7)	450.000

### B. PENJUALAN < PELUNASAN

1 Uang Pinjaman	4.000.000
2 Sewa modal	200.000
3 Denda	100.000
4 Pelunasan (1+2+3)	4.300.000
5 Penjualan	3.900.000
6 Selisih kurang (5-4)	(400.000)
7 Biaya Jual seharusnya (5% x Penjualan)	195.000
8 Biaya jual yang dikenakan	- >>Biaya jual Otomatis secara sistem dibuat 0

### C. UKEL < BIAYA JUAL

1 Uang Pinjaman	4.000.000
2 Sewa modal	200.000
3 Denda	100.000
4 Pelunasan (1+2+3)	4.300.000
5 Penjualan	4.320.000
6 Kelebihan Nasabah (5-4)	20.000
7 Biaya Jual Seharusnya (5% X Penjualan)	216.000
8 Biaya jual yang dikenakan	20.000
9 Kelebihan yang diterima nasabah	-

A